Salesforce (CRM) — ANÁLISIS PROFUNDO

NOTA FINAL	9,60/10
Empresa	9,55/10
Oportunidad actual	9,70/10
Riesgo	MEDIO
Tesis 5–10 años	MUY FAVORABLE
Veredicto	COMPRA
Fecha informe InvestingPro	11/09/2026
Precio de referencia	$243,00

Calidad empresarial y tesis

Salesforce sigue siendo la plataforma CRM dominante y está mejorando notablemente su perfil financiero. Q2 FY27: ingresos $11,35B (+11%), FCF +81% a $1,1B y guidance anual elevado. Agentforce ARR alcanzó $1,5B, las unidades de agentic workspace crecieron 97% secuencial y Slackbot usuarios activos +150%.

Crecimiento / evolución

El crecimiento del core ya no es de hipercrecimiento, pero el ecosistema, los datos empresariales, switching costs y distribución hacen que una monetización razonable de Agentforce pueda reabrir una etapa de crecimiento de mayor calidad. No exigimos que la IA sea un éxito total para justificar la inversión.

Valoración, oportunidad y riesgos

A $243, ~14,4x beneficios forward, FCF yield ~7,6% y PEG 0,37. Para un líder software con doble dígito de crecimiento y expansión de caja, el precio es muy atractivo. Riesgos: monetización de IA aún temprana, competencia Microsoft/Oracle/SAP, adquisiciones y deuda asociada a recompras.

Conclusión y justificación de la nota

Salesforce queda en 9,60. El nuevo precio y la mejora de beneficios/caja elevan la asimetría. Sigue habiendo dudas reales, pero no suficientes para justificar el descuento que refleja la cotización si la franquicia mantiene su posición.

Fuente base: InvestingPro Pro Research — Salesforce (CRM), 11/09/2026, precio de referencia $243,00. Síntesis y valoración propias; no reproducir el informe original en la web.